

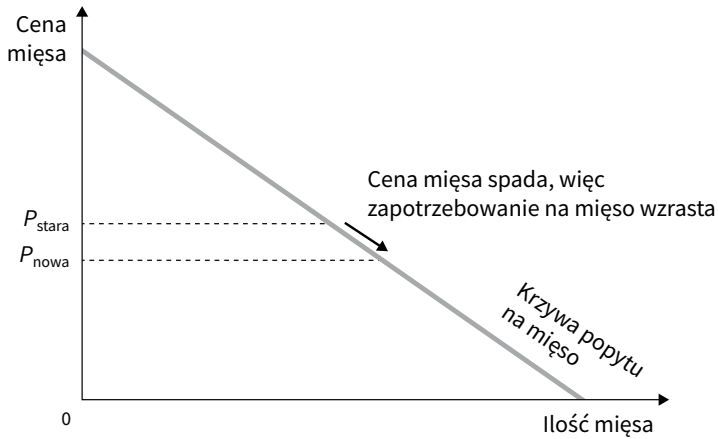
Dobra komplementarne popychające krzywe

Mielona wołowina i bułki do hamburgerów to klasyczny przykład dóbr komplementarnych. Jeśli podczas letniego weekendu jakiś supermarket postanowi obniżyć cenę mielonej wołowiny, to powinien również mieć pokaźny zapas bułek, ponieważ wzrośnie na nie popyt. Ogólnie rzecz biorąc, dobra komplementarne to pary produktów o następującej właściwości: kiedy cena produktu A spada, krzywa popytu dobra B przesuwają się na zewnątrz (czyli popyt rośnie)⁶⁴. Jak pokazano to na rycinie 6, oznacza to, że wzrośnie zapotrzebowanie na produkt B, mimo że jego cena wcale się nie zmieni.

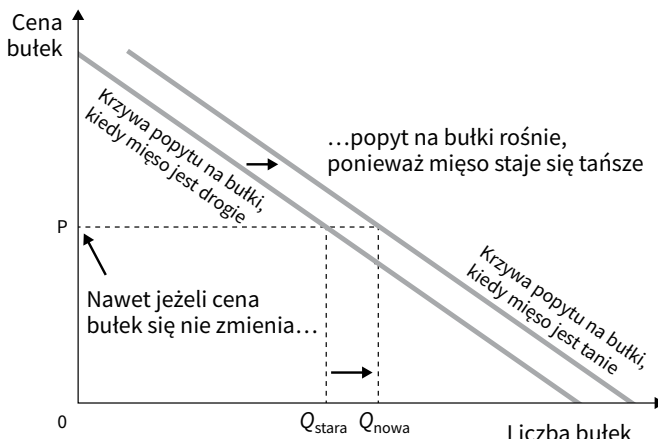
Dobra komplementarne znajdują się wszędzie (np. butelki i kapsle, nasiona roślin i nawozy, stal i cement, samochody i opony), a firmy już od dawna wiedzą, jak wykorzystywać je do zmaksymalizowania popytu i podaży; przykładowo producenci jednorazowych ostrzy do golenia często zwiększają na nie popyt przez obniżanie cen lub po prostu dodawanie ręczek maszynek do głowic. Steve Jobs na pewno rozumiał, że aplikacje byłyby dobrem komplementarnym iPhone'a – w takim stopniu, że ekran startowy stał się, w zasadzie, siatką tych aplikacji. Jednak przez to, że, początkowo, nie pozwolił na to, aby na iPhone pojawiały się zewnętrzne aplikacje, odciął on Apple'a od dwóch pozytywnych zjawisk: zróżnicowanego postrzegania idei dóbr komplementarnych przez konsumentów oraz chęci wielu ludzi i firm do udostępniania swoich aplikacji za darmo.

Zakres preferencji konsumenckich jest bardzo szeroki; wegetarianie nie kupią więcej bułek do hamburgerów, nieważne jak tania byłaby mielona wołowina. Dla nich produktem komplementarnym do tych bułek może być zestaw składników do pysznego burgera wegetariańskiego. Dlatego też pośród potencjalnych konsumentów iPhone'a nie ma jednej ulubionej aplikacji – niektórzy chcą gier, niektórzy chcą narzędzi biznesowych, niektórzy chcą streamingu muzyki (a jeszcze inni chcą muzykę tworzyć), niektórzy chcą korzystać z mediów społecznościowych, niektórzy chcą używać swoich telefonów jako małych urządzeń naukowych itd. Najlepszym sposobem na odnalezienie tych preferencji, nie wspominając już o ich zaspokajaniu, jest przekształcenie platformy App Store w coś przypominającego raczej otwarte targowisko, a nie sklep prowadzony przez jednego właściciela. Żadna firma, nawet tak innowacyjna jak Apple, nie mogłaby wymyślić zarówno aplikacji Shazam (wyłapuje ona muzykę z pomieszczenia, w którym się znajdujecie, i pokazuje wam tytuł utworu, który właśnie jest odtwarzany), jak i Angry Birds (gry, w której pomagają się nie bez powodu rozjuszonym ptakom odebrać swoje jaja świniom, które je ukradły).

⁶⁴ Mówiąc bardziej naukowo, mieszana elastyczność popytu jest ujemna wówczas, gdy dane produkty są dobrami komplementarnymi.



Rycina 6a. Kiedy cena mięsa na hamburgery spada...



Rycina 6b. ...krzywa popytu na bułki do hamburgerów przesuwa się na zewnątrz

Gra Angry Birds wkroczyła na rynek pod koniec 2009 roku i stała się jedną z najczęściej ściąganých gier wszechczasów. Była także darmowa⁶⁵, co jest interesującą

⁶⁵ Rovio, fińska firma, która stworzyła tę grę, w 2015 roku zanotowała przychody w wysokości 142 milionów dolarów (Rovio Entertainment, „First Quarter of 2016 Shows Successful Turnaround for Rovio after Expected Difficult 2015”, 6 kwietnia 2016, <http://www.rovio.com/first-quarter-2016-shows-successful-turnaround-rovio-entertainment-after-expected-difficult-2015>). Oprócz zakupów wewnątrzaplikacyjnych znaczący dochód pochodzi także z działalności handlowych i licencyjnych